# 创业青年事迹材料100字7篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2022-07-19

*为了写好一份事迹材料，一篇成功的事迹材料可以发挥宣传典型，推动工作的效力，职场范文网小编今天就为您带来了创业青年事迹材料100字7篇，相信一定会对你有所帮助。创业青年事迹材料100字1
焦作80后大学生创业卖山药 用微博营销生意火爆
他是一*

为了写好一份事迹材料，一篇成功的事迹材料可以发挥宣传典型，推动工作的效力，职场范文网小编今天就为您带来了创业青年事迹材料100字7篇，相信一定会对你有所帮助。

创业青年事迹材料100字1

焦作80后大学生创业卖山药 用微博营销生意火爆

他是一个26岁的农村大学生，毕业后放弃高薪职业回到家乡种植山药，备受乡邻质疑;他精心研究网络营销模式，带领全家开起了山药网店，做得有声有色;他有一个山药梦，希望通过推广绿色山药品牌帮助乡邻致富，精神可敬可佩。

他就是焦作市武陟县西陶镇张武村的“山药哥”赵作霖，一个用双手种植绿色山药，借微博追求着山药梦的年轻人。

【不可思议】放弃高薪职业投身山药生意

10月26日、27日，焦作市武陟县西陶镇张武村炸开了锅。焦作市30位微博营销高手应“山药哥”赵作霖的邀请，到张武村参加“山药哥第一届网络文化山药节”。大家一起到赵作霖的12亩山药地里看山药长势，听“山药哥”讲山药的种植技巧，并卷起裤腿开展挖山药比赛，最后把挖的山药做成各种美味佳肴，共同分享收获的喜悦。当然来凑热闹的还有张武村的村民，大家对“山药哥”的做法十分好奇，但对他的人生选择却多了几分理解。

张武村曾经是武陟县盛产山药的村庄，赵作霖的祖祖辈辈也都是种植山药的好手。但是近年来，山药市场行情并不好，赵作霖的父母希望读大学的儿子毕业后能在城里找份不错的工作，摆脱黄土地。赵作霖2008年考入河南工程学院营销与策划专业，通过努力奋斗，他成为2008级该专业最优秀的学子，没毕业就被某中国大型快餐公司相中，开出了月工资3000多，交纳五险一金的条件。

工作了6个月，赵作霖又跳槽到了河南省某知名传媒公司，仅仅毕业一年的他就凭借自己的实力拿到了5000元的月薪。在同学眼中，赵作霖是他们学习的榜样，而在父母的眼中，儿子安家在大城市是早晚的事。然而，就在此时，赵作霖却对父母提出了开山药店的打算，不等商量，他们就否决了儿子的想法。

“因为我学的就是营销与策划，平时就结合着自家的情况分析山药市场行情。我觉得老家的农民只会种地不会卖东西，这么好的东西就是挣不了钱。”赵作霖说，“就是因为这个情结，我决定坚持自己的想法。”赵作霖结婚后，媳妇儿冯方把自己收赵家的彩礼钱全部交给了丈夫，自己还做起了“山药妹”，帮助丈夫圆梦。2012年12月，赵作霖的网店终于开了起来。

【风生水起】网络营销生意火爆

东方今报记者来到“山药哥”家时，看到一家人都在院子里忙活，“山药哥”正在跟焦作市某知名商家的经理侯先生谈生意。“这两天发货供不应求，天天忙到半夜。”“山药哥”告诉记者，他10月1日开始预售，10月20日开始挖山药，一个多星期的时间，他已经卖出去了4000多斤山药。“这都得益于网络营销模式呀。”“山药哥”高兴地说。

“在我眼中，这些山药都是宝贝。但是要将山药变成‘金条，如何销售非常关键。”为了找到更大的销售平台，“山药哥”花费大量心血研究各种网络社交工具的特点。“微博的转发功能特别强大，可以用来推广产品;淘宝是个比较成熟的交易平台，可以在这里进行买卖;而微信的私密性比较强，可以通过微信为客户做后期的服务。”

据“山药哥”介绍，现在武陟县大部分种植山药的农户还停留在传统的营销模式中。“他们一般把山药批发给商贩，自己还会拉些山药上城里零售，这些方式都是比较落后的，农户并没有多大的经济效益。为了多挣钱，很多农户抢在中秋节前把还未成熟的山药挖出来卖，还有不少农户依靠多撒肥料来提高产量。”“山药哥”说，“这样整个山药市场都陷入了一个非常被动的局面，山药的价格越压越低，好多人都种不下去了。”

“山药哥”坚信生态食品是一个发展趋势，所以，他遵守农作物的生长规律，在霜降前后才挖山药，并且提倡给山药上农家肥。“现在市场上零售的山药一般是每斤8元到10元，而我卖的价格是每斤12。8元到16。8元，由于口感好，营养丰富，回头客非常多，山药供不应求。”

除了产品好、营销渠道广，“山药哥”还有一个做生意的绝招，那就是搞好服务。记者在现场看到，“山药哥”和“山药妹”在每箱山药里都放了一双橡胶手套，一个削皮刀，一份山药食谱还有一张爱心卡片。记者发现这些爱心卡片都是“山药妹”冯方亲手写的，卡片上对顾客如何食用山药进行了温馨的提示。“这些东西我在其他商店里都没见过，就在他家看到了。”

来谈生意的侯先生说，“我在网上看到大家对‘山药哥的评价不错，就过来看看情况，合适的话我们会展开合作。”侯先生说。

【令人称赞】“山药哥”期待致富乡邻

“山药哥”有个山药梦，那就是健康大众，致富药农。

今年10月份，“山药哥”牵头成立了“七倍怀药种植专业合作社”，已经有三家农户加入到了他的合作社，山药种植规模达到了40多亩。“听老人们说，我们这里的山药，药性是其他地方的七倍，我们便取名为‘七倍怀药。”“山药哥”自豪地说，“我希望我们山药农户的收入也能提高，为此我组织成立了这个合作社。我打算带领其他乡亲一起种植绿色的山药，然后共同开辟多种方式的销售渠道，共同致富。”

成立合作社、扩大生产规模后，“山药哥”还准备对山药进行简单的加工。“比如可以将山药磨成粉或者加工成山药片，这样的话产品可以储存更长的时间。”同时，他还希望能够和一些大的商家进行合作，使山药的销售渠道更加稳定和多元化。

“山药哥”的想法和做法赢得了不少同行的赞誉，村里人对这个小伙子也都竖起了大拇指，父母更是直接给他“打工”，就连丈母娘也亲自上阵，帮助小两口经营网店。这一切，都使“山药哥”对未来充满了信心，他坚信只要坚持下去，自己的梦想早晚会变成现实。

创业青年事迹材料100字2

大学生创业实录：我们终于活下来了!

大学生创业就是提前迈进社会的第一课，也是一个很好锻炼自己的机会，所以在读大学的时候同学们都纷纷开启了自己的创业路，当然不少学校也鼓励大学生创业，并提供不少的支持，可惜能活下来的创业项目比例十分少，所以今天我给大家分享一个来自广工大学生的创业故事给大家，希望可以给在创业路上的学生们一些借鉴。

这个项目可以说几乎与互联网无关，他们的销售和推广工作大部分都在线下，其实我更看好在线下做得好的项目，毕竟互联网只是一个辅助销售的渠道而已，而且网络竞争大，通常刚创业的大学生在互联网的优势都不明显。当大学生要直接面对互联网上业务和品牌都十分成熟的竞争对手时，通常都毫无还手之力，所以线下和周边的资源成为你最应该整合的力量，毕竟线下和身边的资源你更容易了解和更容易获得。事实上有不少实体店派传单的效果比你做任何一种网络营销的效果要好，所以做生意不能单纯迷恋网络营销，要学会找对营销方法。

阿聪

我认识阿聪有两年多了，当时他已经在做某品牌服装，某品牌定位很明确就是服务大学生，为毕业生提供专用的面试正装，而且是专门做男装，女装竞争太大，而且大学城的广工校区男女比例达到13:1，所以选择做男装还是相对明智的。这项目是阿聪跟4个同学一起合作启动的，大家凑齐3万块启动资金就满怀激情地开始了他们的创业之旅。项目里阿聪是领头人，负责进货、推广、销售等工作，发展校园代理等等工作都由其他合伙人一起分担。

刚开始的时候店面开在番禺大学城商业南区，这里来逛的人很少，整个商业区比较冷清，开在这里最大的原因是租金便宜。由于人流量少，而且平时又要上课，所以做生意的模式需要适当地调整，这时诞生了一个奇怪的实体店销售模式就是预约到店服务，这个不同于预约上门，而是你什么时候有空过来店面，大家先预约一个时间，然后店主就会根据这个时间提前到店面等候，客户来了就帮他们量尺码，然后就挑服装挑领带等等，最后完成销售，这种看似不好执行的方法，居然被他们做通了，下面阿聪分享了他的经营心得。

南区旧店面

由于南区很少人逛，想靠店面人流量促成生意是很困难的，所以工作重心改为发展学生代理，在学校的论坛发帖招，还有在宿舍招，只要推荐客户来消费都获得相应的提成，提成会根据销量适当递增。当时没有建网站，所以就直接用新浪博客来做官方网站，给学生代理看款式、下载款式图片和学习销售技巧，并且定期策划活动印制传单给学生代理去派发。

除了发展学生代理，拓展更多销售方式也是很必要的，这时候某品牌开始成为学生会举办比赛活动的赞助商，一般几百块钱或赞助一些领带公文包作为礼品就可以了，然后在活动现场挂个广告牌子。很多人都觉得这个广告出来的效果一定不怎么好，事实也是如此效果十分不明显。当然做活动赞助除了作为品牌宣传，还有一部分是跟学生会领导建立友好关系，而且他们一些部长都需要穿正装，学生会内部也需要正装，所以间接增加了销售机会，而且学生会也会把某品牌推荐给其他同学，去年10月份就有一单学生会推荐的十几人的单交给了某品牌来做。

这样下来一年时间，已经有不少同学习惯了某品牌的预约到店服务，有时同学们早到了，就会在店面门口等候，有时也会有几个同学一起等门，因为这样开始吸引了竞争对手的关注，在我们的店面旁边和对面开起了男装店，当然他们根本不知道客户的来源，低估了客户的忠诚度，这些客户都是在电话或网上谈好再过去的，所以忠诚度很高，但他们只知道这间卖男装的店经常有人等开门来购买服装，认为很多人会自己走来买服装，所以他们最后都相继关门了。

因为没有人指导，某品牌在经营的过程中也是一步一步摸索的，所以走了不少弯路，例如一开始都是给客户一个一个来量尺码，所以效率很低，一个下午才做7-8个客户，最后发现比较快速和精确的做法是，先用现有的西服给客户试版型，直到找到合适的肩宽就按该样版的款型来做，一般只需要再修改衣长、袖长、胸围就可以让客户穿到很合身的西服。当然这个方法其实在西服定制行业是很普遍的，所以大家以后创业前最好能认真体验一下同行的服务和操作手法。

单纯的销售服装是很难做大的，所以必须要把某品牌品牌化，为了更好提升品牌形象，某品牌的服装开始贴牌生产了，我们找到一家给G2000代工的工厂，让他们帮忙做服装贴牌，而且服装都用G2000同样的材料和车工来生产，所以服装的质量比以前提升了一个等级!

很快大家都毕业了，由于这个项目的利润4个人分，确实大家都没有分到多少，而且他们觉得继续做下去没什么前景，所以其他合伙人都放弃了，阿聪以相对低的价格购买了他们的股份，然后花了半年的时间赚到钱还清给了他们。

由于南区要拆迁改造，所以某品牌在2012年8月搬到大学城南亭商业街，这里的人流量比南区要大，旁边邻近广工和广美，所以平时都有很多这两间学校的同学过来消费。但有个问题人流量大了铺租自然水涨船高啦，这时候虽然某品牌已经盈利了，但是纯利不高，为了尽量压缩租金，所以选择了一个比较偏比较难找的铺位，然后在外面挂些灯箱来引导客户到店，这个店的铺租加上管理费和一些杂费每月大概在1500左右。骏哥第一次过去的时候是阿聪带路的，然后大家一起吃完饭我跟朋友逛逛整个南亭，回来就找不到他们的店铺了，所以不是一般难找哦!

南亭由于是大型商业街，所以也有不少竞争对手进驻了，某派、某拓仕、某衣人等有实力的品牌都开在最显眼的位置，他们为了促进销量大幅度降价，好像上一年他们的生意额都超百万，甚至更高，可惜纯利很低，甚至是负数，所以没多久就关门了。这种打法很像淘宝做爆款，但他们忽略了一点就是大学生毕业后基本上就不再回来了，不像淘宝网店随时点进去消费都可以，所以回头客非常少，如果单纯大幅度降价打折对店面资金压力会非常大。

某品牌依然按照自己的方式有条不絮的经营着，通过不断扩大学生代理和拓展销售渠道，在刚开业不久的9月份里，销售额一天最多有6000多，当天店里挤满人。阿聪说学生市场主要是9月-11月，第二年的4-5月份，这两个旺季，想增大销量就要主攻这几个月，通过代理方式，社团合作方式，网络宣传等渠道来做，其他月份就会把精力花在外面的市场。

目前某品牌除了在大学城发展学生代理，在国内其他学校都有发展店铺代理，有来自四川的，有来自中山、江门、肇庆等等学校里的男装店都成为某品牌的代理商，还有一家公司找到某品牌给他们的几十名业务人员和行政人员量身定制工作服，这个就是品牌效应，所以大家如果做产品的时候不要忘记要把自己的产品品牌化，这样事业才能做起来。

经历两年多的时间，我们终于活下来了，有辛酸、有痛苦、有彷徨，但是我们活下来了!

创业青年事迹材料100字3

\*\*\*，江苏普泰隆阀业公司总经理，福建安溪人，一个\*\*“新市民”，也是一个地地道道的80后。1984年出生的他和众多的80后相比，多了一份成熟与稳重，从当年只身一人前往上海打工到如今的小有成就，这10多年的创业打拼让他品尝到了同龄人不知道的酸甜苦辣，那些走过的艰辛创业风雨路程，让他倍感珍惜。

一、不甘贫穷，立志创业。\*\*\*是一个地地道道的农家子弟。1984年出生在福建安溪参内乡田底村，家中历来务农为生。初中毕业后，因家中经济原因没有继续读书。2014年初，沿海地区经济飞速发展，日新月异，年轻气盛的\*\*\*也有了一种外出闯一闯的念头，那年刚满18岁的他只身一人外出打工。在上海奔波一年后，到\*\*投靠亲戚，找了一份工作养活自己。来到\*\*后，\*\*\*发现\*\*的民营企业遍地开花，许多老板也是创业致富，置身其中，不禁有所触动。他一边打工一边想：\*\*的企业如雨后春笋，而且有的人也是空手起家然后逐步发展壮大的，我为什么就不能像他们一样办一个企业呢？他萌发了自己办厂的念头，通过多种途径进行市场调查，最终将自己的创业项目锁定在自己打工时比较熟悉的阀门加工上，走出了创办企业、改变贫穷的第一步。

二、努力拼搏，艰辛创业。俗话说：万事开头难。企业创办之初，也走过了一段艰辛之路。企业刚创办时，只有\*\*\*一个“光杆司令”，既是采购员、推销员，又是生产工人和货物搬运工。常常为了接一个单子，四处奔波，好不容易有了订单，又要自己生产，没有人手，他就自己干。为了

添置设备筹资金，曾经跑遍了银行找寻贷款却因为外地人的身份吃了闭门羹，订单要交货，把他急得团团转，四处找人帮忙，终于有朋友伸出了援助之手，借给了他三万元，解了燃眉之急。至今回想起来，\*\*\*对那段创业初期的经历依然唏嘘不已。靠着自己的脚踏实地，订单慢慢多了起来，工人也逐步稳定了下来，2014年在璜塘上村工业园找到了合适的厂房，公司终于开始走向了正轨。2014年，在璜塘上村村委的帮助下，又进一步扩大了企业规模，凭借着自己的努力，企业发展步入了一个新的天地。截至2014年底，公司拥有员工32人，其中大学本科生8人，实现营业收入1000多万，利税18.5万元，为一方经济发展做出了贡献。

三、搏击商海，创新创业。企业要发展，要壮大，产品是根本，没有适应市场的产品作保证，企业就没有希望。为了确保产品符合客户需要，\*\*\*常常自己亲自操作，掌握技术要领后，再传授给聘请的师傅。他在生产中不断摸索，对产品进行技术创新，从客户需求的角度研发各类产品及其配件，逐步获得了客户的信任，技术创新带了丰厚的回报，在获得6项专利的同时，更为公司赢得了双良集团、三房巷集团、中石油的青睐，产品销路进一步拓宽，更是远销韩国、日本。公司在2014年被评为江苏省民营科技企业，作为带头人，\*\*\*把科技创新作为一种新的动力推动着公司的发展壮大。

四、学习奋进，知识创业。发展无极限，追求无止境。\*\*\*经常说到，人的一生，在不懈追求，这样才更有意义和价值。虽然自己是初中毕业，但是对于自己的要求却一直很高，已经是老板的他依然通过进修拿到了大专文凭，今年更是自学计算机cad制图，专心准备参加工程师的考试。他

说知识就是财富，今后要做大做强企业，只有不断更新自己的知识，才能使公司再上一个新的台阶。

五、富而思源，勤俭创业。经过多年的探索与磨练，企业有了一定的基础和知名度。有的人对\*\*\*说：你现在是一个老板了，该享受享受了。听到这样的话，他总是一笑了之。平时除了喝茶钓鱼之外，几乎没有其他的爱好。赚到了一点钱，首先想到的不应该是讲享受，而是要富而思源，把有限的钱用到扩大再生产上，用到需要帮助的人身上。听说到村干部为了成立村级关爱基金到处筹集资金，\*\*\*主动捐出了3千元，用自己的行动让大家看到了他的爱心和责任感。

“创业有起点，事业无终点”，\*\*\*深知，今天取得的一点小成绩只是明天事业的一个基点，只是人生的一小步，但创业的青春无悔。

创业青年事迹材料100字4

白手起家回乡创业赤子情怀回报社会 xx，男，1967年出生，现为xx汽车服务有限公司董事长。他志存高远，敢为人先，矢志不渝，艰苦创业，铸造了人生和事业的辉煌。小学没有毕业的他管理着37个大学毕业生，在短短10年时间里，他白手起家、自主创业，从一个回乡农民工变为一个拥有5000万元资产的企业家，成就了一个农民工的创业神话。公司成立两年间，他无偿投入公益事业资金100余万元，其服务家乡、回报社会的赤子情怀，更是树立了新一代农民企业家的典范。

一路艰辛一路歌

xx出生在一个高寒山区一户贫穷农家，家里有兄妹8人。为接济家里，供弟弟上学，小学三年级没读完他便辍学在家务农，14岁开始外出打工，做过泥瓦匠、矿工、建筑工人。2014年他带着微薄的积蓄、带着一颗报答家乡养育之恩的赤子之心回到了家乡，他要用自己的双手创造出真正属于自己的一片天空。他用仅有的2万元资金，开了一家摩配总汇，从骑自行车送货，到骑摩车送货，再到开着小汽车送货，8年后，他的摩配总汇在管理上已居全省同行业前列，资产也从2万元增加到600余万元。 雄鹰总要搏击长空。他并没有满足于摩配总汇的成功，早在 1

2014年，他便开始酝酿着一个更大的创业计划，那就是在县内创办一个集汽车销售、汽车维修、装饰美容、配件供应、保险落户业务代办为一体的汽车服务企业。但他的困难和压力非常大，他预计企业启动资金是1100万元，他手里只有620万，缺口480万元。当时恰逢父亲因车祸去世，母亲生病昏迷不醒，生活的重创让他差点倒下。但他并没有因此放弃，在家人和朋友们的信任和支持下，1100万元终于筹齐。2014年10月，他的汽车服务有限公司隆重开业。短短两年多时间内，公司总投资达2014万元，从注册资金50万元发展至固定资产接近3000万元，流动资金2014万元，年营业额达到9650万元，公司占地面积达16亩，下辖3家子公司，共有员工152人，成为全县乃至全市行业标志性企业和重要的中型民营企业。

企业文化树形象

xx虽然只读过小学三年级，但他从未放弃过对知识和文化的追求。工作之余，他总爱读书看报，不断提高自己的文化水平，学习现代企业管理方法。他认为，一个没有企业文化的企业是没有前途的企业，一个没有信念的企业是没有希望的企业。为此，他带领公司树立科学发展观，讲究经营之道，培养企业精 神，优化企业环境，塑造企业形象，全力打造具有自身特质的企业文化，引领员工成长和企业发展。通过不断地考察、学习，

他确立了公司的管理经营理念，全力打造“客户至尊、金牌服务，争创一流、回报社会”的企业精神，坚持“客户至尊、金牌服务”的服务观，“精益求精、诚信不渝”的质量观，“以人为本、共进共赢”的管理观，“用待遇吸引人、用感情凝聚人、用事业激励人”的人才观，“团结共进，众志成诚”的团队观，“迅速反应、马上行动”的效率观，“发现市场、创造市场、满足市场”的市场观，“重点集中、创新超越、分步领先”的竞争观，以及“服务城乡、做强做大、争创汔车销售行业大型企业”的发展理念，全力打造4s综合性汽车服务企业。

2014年公司相继成立了党支部、工会、团支部、女工小组等群团组织，积极组织开展组织活动和创先争优活动。在公司党员潜移默化的影响下，广大青年员工对党有了更深层次的认识，纷纷表现出加入党组织的迫切愿望，目前已有党员11人。既是公司董事长又是一名共产党员的xx先生，以身作则，积极响应县委政府及各级部门的号召与指导，高度重视和无条件支持公司党群建设工作，凡是事关公司发展、事关员工福利待遇的，都事先在党支部进行讨论。为调动员工的积极性，经党支部建议，公司制定了岗位绩效工资制度，现职工的平均工资已达2300元，充分体现出员工多劳多得的分配原则。同时，与签订了稳定性期限合同的员工办理了五大保险，以解除员工老无所养的后顾之忧。公司每年都要拿出30余万元资金，通过外送培训、外骋讲师培

训、内部定期组织培训等方式，帮助员工树立正确的人生观、价值观，不断提升职工个人综合素质，培养职工感恩父母、感恩社会的品德。

赤子之心报社会

在开拓市场、发展企业的同时，他始终牢记社会责任，积极参与社会公益事业。他说：“我最遗憾的事就是没有上过什么学，但是社会教会了我知恩图报，别人在我困难的时候拉我一把，在他们需要帮助的时候，我也会尽全力去帮忙。”公司开业短短两年就为社会提供就业岗位152个，吸纳农村富余劳动力54人、下岗失业人员42余人、应届大中专毕业生37人、退伍军人15人、残疾人4人，有效缓解了社会就业压力。他带领公司积极参与抗旱救灾、捐资助学、扶贫帮困、扶弱助残、城市建设等社会公益事业，无偿投入资金100万元。实施“爱心助学工程”，无偿资助6名贫困大学生，直到完成学业。2014年云南大旱，公司积极组织员工参加抗旱救灾行动，发放呼吁抗旱宣传单5000多份，并向缺水严重的乡（镇）小学捐赠矿泉水，有效缓解了师生饮水困难。向县教育局一次性捐赠现金15万元，并赞助价值15万、5万元的轿车各一辆，作为优秀教师专项奖基金，给景东民族小学赠送了一批上万元的学习用品，以实际行动支持景东教育事业。在庆祝建党90周年活动中，出资6万元协助景东县委宣

传部举办征文比赛，出资3万元协助县直机关工委组织开展党史知识竞赛。逢年过节，公司就会组织员工到敬老院和困难户家中走访慰问，为他们送去慰问金、大米和食用油等，一些受惠老人感动地说，从xx汽车公司和董事长xx先生身上，他们又看到了雷锋的身影。xx先生的真诚付出和公司的优质服务，赢得了广大客户的青睐及社会各界的认可。公司先后荣获景东县“守合同重信用企业”、“先进维修企业”、“捐资助学优秀企业”等荣誉称号。

xx先生，从哀牢山腹地走出来的大山的儿子，一路风雨，从农村到城市，从城市再回到农村，在这片他热爱的土地上勇往直前，挥洒热情，传递温暖，树立榜样。正因为有xx先生这样勇于承担社会责任、时刻关心群众冷暖的“领头羊”，才有了xx汽车服务有限公司这个充满朝气与活力的爱心企业。创业之路在脚下，一路艰辛一路歌。xx先生靠勤学实干兴业，靠求实创新发展，超越自我，挑战未来，使他成为一名年轻有为的创业先锋和道德模范。

创业青年事迹材料100字5

他和众多青年人一样，曾有过美丽的生活遐想、美好的事业憧景和灿烂的人生构想。1991年从农林校毕业后，到家乡的小学任教。1994年由于乡上要调整产业结构，要大力发展种植烤烟，乡烟站也是急需人才，他觉得自己所学的专业知识应该用到家乡的建设发展中去，所以毅然决定辞职，到乡烟站做了一名烟辅员，这也是他喜欢的工作。但好景不长，到1999年随着企业改制的深入发展，他所在的单位面临改制，他没能逃脱下岗的命运。那时，他正处在上有老人，又要兴家立业的艰难爬坡阶段，精神上的打击和生活上的拮据，使得他无限的迷茫和深度的苦恼，他只能回家种田过日子。

家乡的自然条件很适合种植柑桔，到2014年，全乡掀起了种植柑桔的高潮，种植的柑桔果汁丰富、酸甜适中，味美可口，已成为区内的知名品牌。他看到了商机，觉得自己可以利用自己所学的专业知识，加上刻苦钻研，一定能成为柑桔种植大户。他开垦了113亩山地种植柑桔，刚开始由于要大量的资金用于苗树的选购，农药化肥的购买和请工人上，但经济效益要等三年才能见效。资金一下子周转不够来，他刚开始很苦恼，但他觉得一旦做了，就要做大做强，一定要坚持下去。所以他放下面子去向亲戚朋友借钱，但不是很 1

理想，后来听说乡上有惠农政策，可以无息贷款，他觉得他的坚持有希望了，到村上、乡上反映了情况，得到了乡上的支持，同意他贷了5万元钱。他也在乡上工作人员的宣传下，加入了柑桔协会，他和协会的成员一起参加科技培训，与他们一起探讨种植技术和经验。柑桔投产第一年就收到了不错的效益，使他更加坚定了创业的信心。

由于大量施用化肥，造成土壤板结，近年来乡内的柑桔品质明显下降，质量好的柑桔，数量明显偏少。但他靠着自己的经验技术和不断创新，他种植的柑桔仍然能保持好的品质，产量不减反而递增。2014年他租下了一个店面，开始卖起了农药、化肥，这也成为了种植柑桔外的一笔收入，他也借着乡亲们来买农药化肥的时候，给他们讲解种植经验和农药的配方、化肥的使用技术等，得到了乡亲们的好评。他也是众心所向，成为了柑桔协会的会长，协会现有9户种植户组成。他不能辜负乡亲们对他的期望，积极联系外地的市场，做好自己的品牌包装及销售。他要求严把果品的采收、分级和包装处理关，采收要按规定的时间和方法采收，采收后的柑桔按果形大小和品种分级处理，再进行不同规格的包装。采用5公斤包装，10公斤包装，20公斤包装三种规格，由专业技术人员进行管理和操作。在稳定柑桔品种的同时，为了更好地满足市场需求，他有计划的发展一些优良橙类。现他的柑桔已在外地大量销售，还有部分优质产品运销国外。

他靠着自己的努力到目前已经成为了乡内最大的柑桔种植户，已有三名长工，遇到种植繁忙的季节，还要请大量短期工人，解决了部分富余劳动力的工作问题。2014年柑桔产值已经达到了21万，他走上了致富道路，2014年至2014年他荣获了科技局颁发的科普工作先进个人奖，成为了乡内青年创业的典型，也是青年学习的榜样。他自己致富，不忘带动其他人共同富裕，按他的理念讲“一个人的本事再大，他的作用也是有限的，就像一部皮带运输机，不仅要靠电机做动力，还要靠许多托轮做传导”。他以虚心的态度，扎实的干劲，合理的思路和掌握的经验，传授种植方法，言其身教，率先示范，用自己的模范行为带出一个奋发向上的柑桔种植队伍迈向成功。

创业青年事迹材料100字6

他是一个地地道道的农家子弟，家庭出身贫寒，但他从小就有要改变家庭当前状况的理想。1991年他中学毕业，回家务农，家里主要靠种养殖为生，每天日出而作，日落而息，过着重复而枯燥的生活，家里的经济状况也没有什么明显改善。他觉得一直这样下去不是办法，永远不能脱贫致富。 家乡的气候条件很好，气候温暖，阳光充足，山草资源丰富，适合发展黑山羊养殖。黑山羊肌纤维细，硬度小，肉质细嫩，味道鲜美，膻味极小，营养价值高。而且养殖黑山羊有几大优点，一是它繁殖性能高，公羊8-10月龄、母羊6-7月龄开始配种繁殖，母羊一般年产1.7胎；二是生长发育快，6个月的成羊就可以销售了；三是市场前景可观，市场供不应求；四是山草资源丰富，养殖饲料不用发愁；五是黑山羊属于无公害草食类肉用性动物，健康、营养、环保的食品越来越受到人们的重视。乡上也把黑山羊养殖列入了“十二五”规划中，打造生态养殖基地，创建并提升黑山羊农业品牌。

他看到了这一点，决定要大力发展黑山羊，虽然以前也有养殖，有18年的养殖经历，有丰富的养殖经验，但数量不多，不成规模，形成不了产业链。2014年他打算在现有存栏80多只的基础上，扩大养殖规模，但是困难和问题也随之而来，首先资金问题就让他头疼，后来听说乡团委有鼓励青年创业贷免扶补项目，可以无息贷款，他看到了希望，到 1

村上、乡团委反映了情况，经过乡团委和信用社的考查之后是适合辅助创业发展对象，得到了乡上的支持，同意他贷了5万元钱。他筹到了创业资金后，开始买羊崽，雇工人，风风火火地走上了养殖之路。在养羊的过程中也遇到了很多困难，刚开始买回来的小羊崽成活率不高，他多方面寻找问题的根源，后来得知是因为品种的原因，他毅然决定到外面引进好的品种。经过他的努力和认真的探索，现在养殖150余只黑山羊，每年可出栏至少50余只，卖羊的年收入可达到

2.5万余元，羊粪的收入也可达到7000余元，为他们家增加了一笔不错的收入。另外他还发展绿色种植产业，多渠道增加经济收入，开发了8亩咖啡和6亩烤烟，效益也非常好。

他作为村上的团支部书记，觉得自己不能光是自己创业致富，也是带动全村青年创业致富。他在开会或者婚宴人多的时候，他就开始宣传政府高度重视黑山羊养殖和市场的前景，和青年们一起探讨养殖技术和养殖经验，积极参加各类种、养殖等科技培训。现在整个村的黑山羊养殖规模也在渐渐扩大，因为市场需求量大，有很好的销路，收入也是在不断增加。

他就是这么一个平平凡凡的农家青年，但是他的想法和干劲却不平凡，他靠自己的双手和眼光创业致富，也为其他的创业青年开创了一条致富道路，是乡内青年创业的典型，是青年学习的榜样。

创业青年事迹材料100字7

先生从一个地方邮政局的普通职工到千万身家，用了仅十年的时间。1997年从室内装饰工程起步，经过艰苦的创业，企业规模不断的发展，成立了武汉集团，现在集团下属企业达数余家，投资涉及房地产开发、建筑装饰工程、通信贸易、酒店管理、水电开发、生物科技等，截至底，集团企业总资产达到2亿元以上。

一、创业之路——因势制宜快速行动

九

十年代，经济改革的浪潮把一个年青人推到了风口浪尖。这个年青人凭自己良好的素质和惊人的胆识，搏击风云，铸就了不可磨灭的辉煌。他就是。

一个人要想成就自己的事业，实现自身的价值，除了有过人的胆识外，就是要能敏锐的觉察到创业的时机和善于利用自身的资源。认识到在创业初始阶段，最现实、最经济、最有保障的发展，就是围绕现有资源进行整合与延伸。有了资源才有生财点和增长点。

1993年从部队复员到县邮电局做一名普通的职工，由于不满足于现状，开始谋求创业，看到邮电局要装修营业厅，就向局领导提出了承包营业厅装修工程的想法，但是被领导否决了。在邮电系统鼓励成立劳动服务公司创办第三产业的整体氛围下，主动放弃稳网定的工作，在局领导的支持下创办了邮发装饰公司。开始承接邮电系统内的装饰工程，并以优良的质量获得了局里的一致好评。

“吃得苦中苦，方为人上人”，这是过去鼓励读书人发奋图强的一句俗语。创业也是一样，只有把勤劳当作一种资本，比别人在身心上付出得更多，才会取得更大的收获。创业的艰辛只有自己能够体会，为把握好商机，严把品种质量关，一人既是老板又是员工；既是会计又是出纳；既是采购员又是材料员；既是质量监督员又是施工员，为了能按时保质完成工程，经常和工人一起吃住在工地。坚持了军人所特有的“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗”的精神。每年约有二分之一的时间在火车、汽车上、旅馆中和工地上度过的。

在家乡闯出一片天地后，开始思考如何走出去，如何才能壮大自己的事业？经过认真的思考后，1997年放弃在家乡优越的生活和较好的事业基础，孤身一人来到武汉，在武汉承接了青岛路中银大厦的室内装饰工程项目，但是由于业主资金组织的原因，工程刚刚进行就被迫停止，前期的大量投入均付之东流。但是并没有气馁，哪儿跌倒了就从哪儿站起来，99年又在武汉开起公司，这次吸取了上次的经验教训，经朋友介绍和自身的实力，在武汉承接了中国银行网点室内装饰工程。随后成立了武汉世纪星装饰工程有限公司，通过两年的艰苦努力，武汉世纪星装饰工程有限公司成为中国银行、华夏银行、建设银行在武汉网点装饰的主要合作伙伴。并且业绩开始向大型工程装饰发展，先后承接了海口金燕宾馆、天津海关大楼、武汉海关，山西汽车运输集团交通大厦、省泰华大厦、省东湖大厦等几十项大、中型建筑装饰与设计工程，并依靠雄厚的设计力量、精湛的施工技术、先进的设备材料和全员的精品意识赢得了用户的信赖和有关部门的好评，工程质量合格率100%，优良率90%以上，数项工程获省、市优质工程奖。个人资产也达到数百万元以上。

二、立业之道——管理创新诚信为本

在完成了资金的原始积累和事业的稳步发展以后，在创业过程中深深认识到好的思路、产业及项目不仅要有发展的基础，更要有管理的支撑和机制的保障，管理与创新永远是企业永恒的主题。企业要发展壮大就必须不断创新项目建设运营程序及管理模式。

在的努力下武汉世纪星装饰工程有限公司建立了科学规范的现代企业管理体制和工程质量监控体系，在项目管理上，实行项目经理负责制，实行严格的质量控制体系。并于通过iso9001-国际质量体系认证。

大部分老板喜欢安排自己的亲戚、老乡来管理公司的要害部门，但是并不是这样，公司里没有自己的亲戚和家人，而是实行能者居之。公司吸引了一大批优秀的人才，其中高级职称的有16人，中级职称的有32人，国家一、二级项目经理10人；拥有数支设备先进、训练有素的专业施工队伍；一流水平的电脑绘图系统，实现了图纸设计高标准、国际化。公司在北京、太原等地建立了分公司。

诚信既是为人处世之根本，更是办事创业之根本。必须把“诚实守信、优质服务”放在第一位。在加强公司管理的同时，在公司大力倡导诚信为本，提出先做人，再做事。经常教导员工，不仅要公司与员工之间、同事与同事之间，要讲诚信，还要在与客户，与同我们打交道的每一个人都要讲诚信，这是做人的基本原则。一个失信的人是不可能在社会上立足的。

正式依靠一系列严格周密的管理制度与现代管理手段以及诚信经营，使企业充满活力，树立了良好的企业形象。公司不仅取得了客户的信任，还多次获得了主管机构的嘉奖。连续多年被评为市场行业“十佳信誉单位”、武汉市质量管理协会“质量诚信授信单位”、省统计学会“质量诚信服务满意率三优”企业。

在客户和伙伴的支持下，从起一直担任省工商联常委。

三、兴业之源——谋划整合资源版图

在武汉站稳脚跟，管理好装饰公司之后，开始思考如何使自己的事业做大做强。商场的数年沉浮，使认识到资源是资源型企业生存和发展的客观物质基础，谁拥有资源，谁就拥有未来。在产业布局稳定发展的基础之上，起开始谋划了一系列的资源整合与并购，组建了武汉百灵生物科技有限公司和武汉佳新通信设备有限公司，将业务扩张到生物科技和通信贸易。为项目

大规划、产业大布局、企业大发展做好了充分的物质准备。

机遇总是给有准备的人。中国联通正式推出cdma服务项目，武汉佳新通信设备有限公司准确抓住这一商机，整合相关资源。与中国联通和中国银行以及诺基亚、三星、摩托罗拉等主要的手机生产厂家联合推出存款送cdma手机活动。该项目累计为武汉佳新通信设备有限公司实现了上千万的利润，同时密切了武汉佳新通信设备有限公司与中国联通以及诺基亚、三星、摩托罗拉等主要的手机生产厂家的关系，公司先后取得了上述厂家的省级销售代理权。公司业绩逐年攀升，成为武汉市通信贸易行业的佼佼者。

在工程装饰和通信贸易行业取得良好成绩的时候，为了进一步扩大自己的事业，拓展公司的业绩，更好的整合现有的资源，底，将自己控制的企业组合起来，成立了武汉投资集团有限公司。集团的成立是事业的一个重要旅程杯，因为对资源的成功整合，使企业取得了长足发展。

集团成立后，开始涉足房地产行业。由于房地产行业是一个高风险行业，同时由于房地产公司需要有较强的资源整合能力。开始与他人合作在武汉开发了几个小型项目后，武汉投资集团开始独立进行项目运作。成功在武汉市新洲区中心城区取得36亩土地的使用权开发建设红旗广场，红旗广场集精品住宅、大型购物中心、商业步行街、酒店以及休闲娱乐于一体，于正式开业，因成功与全国零售百强企业中商集团联姻，打造了10000平方米的中商平价新洲购物广场，而成为了新洲区新的经济和休闲娱乐中心。在红旗广场项目规划设计期间，长期和规划设计院的设计师在一起，经常讨论方案到深夜，在工程建设期间，大部分时间都在工地，监督工程施工方的工程质量和工程进度，确保了项目的成功。

根据项目的需要和新洲区经济发展的要求，在新洲累计投资4000万元建成了新洲大酒店，新洲大酒店按三星级酒店标准建造，集住宿、餐饮、会议、休闲娱乐于一体，是武汉市周边城区最好的酒店之一。

新洲红旗广场的开发建设累计吸收投资8千万元，为当地带动税收1000万元以上，提供岗位达1000个以上。

，随着国家经济的发展，对能源的需求将越来越大，发现了其中的商机，投资在十堰市竹溪县进行水电开发。该项目已经基本完成项目论证和报批工作。预计将成为集团未来的主要利润来源之一。

敏锐的发现工业地产的发展前景，在武汉阳逻经济开发区成功拿下近600亩的工业用地的开发权并在此基础上成立了武汉鑫瑞置业有限公司投资建设阳逻标准厂房项目，预计总投资将达到2亿元以上，该项目将在正式动工。

四、成业之感——谋势借势造势创势

只有巧妙地利用各种条件来发展壮大自己，借外在的力量完成发展的扩张；“先谋于事”，借势造势，才能以最优的配置整合更多的资源，以最快的速度创造最佳的机遇，以最少的投入创造最大的利润。

朋友多了，合作的伙伴多了，拥有的信息量就大。这些“熟人经济”中蕴藏着巨大的金矿，只要善于挖掘、巧于利用、长于合作，就会创造出双赢的良好局面，就能为企业带来巨大的收益。因此，认为市场经济下的企业必须是开放式的，企业有多少朋友伙伴，就会有多少信息储量，就会占有整合多少有效的社会资源为我所用。

为了更好的整合资源，为大家提供商机，底开始筹划成立武汉商会，为在武汉的商人提供一个团结互助、更快发展的平台。

正式由于以其独有的人格魅力，诚信待人，才结交了大量的朋友，大量的信息会集起来就带来了大量的商机，才能使企业有效的回避风险，取得长足发展。集团在阳逻的工业地产项目、周边城市的商业地产项目以及正在洽谈中的武汉中心城区的几个住宅开发项目均成为集团新的利润增长点。计划用5年的时间将集团打造成武汉、全省乃至全国的知名企业。先做人后做事再创业

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com